

SKRIPSI

PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH DI KOTA PEKANBARU (STUDI PADA ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU)

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)



OLEH :

ADEK EKA SUHENDRA
NIM. 10625003845

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM**

RIAU

2010

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Preferensi dan Potensi Asuransi Syari'ah Di Kota Pekanbaru (Studi Pada Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru). Preferensi dan potensi yang dimaksud disini yaitu suatu proses memilih oleh nasabah dengan menggunakan beberapa alternatif dan pertimbangan seperti kepuasan, pelayanan, serta kegunaan dalam memilih Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru dan bagaimana kemampuan Asuransi Syari'ah Mubarakah. Adapun latar belakang penulis mengambil judul ini yaitu karena ingin mengetahui bagaimana preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, bagaimana potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru serta untuk mengetahui apa saja faktor-faktor pendukung dan penghambat Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang berjumlah 20 orang dengan sampel 50% yaitu 10 orang dan nasabah pada PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah cabang Pekanbaru yang berjumlah 984. Mengingat jumlahnya nasabah terlalu banyak maka penulis mengambil sampel 10 % yaitu lebih kurang 98 orang dengan menggunakan metode *random sampling*, dan data dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, angket.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah adalah baik. Ini terlihat pada lamanya nasabah bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah, dapat dipercayanya Asuransi Syari'ah Mubarakah, pelayanan dan fasilitas yang memuaskan, dan menjalankan prinsip syari'ah dalam kegiatan operasionalnya.

Dengan preferensi nasabah yang baik terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah menyebabkan potensi yang bagus pada masa yang akan datang. Ini terlihat dengan meningkatnya jumlah nasabah yang bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah dari tahun ke tahun. Potensi ini juga terlihat dengan adanya dukungan dari berbagai pihak, baik itu pemerintah dan pihak swasta, serta mendapatkan berbagai prestasi. Potensi yang bagus ini disebabkan oleh berbagai faktor. Faktor tersebut yaitu produk-produk yang mampu bersaing, adanya berbagai dukungan pihak pemerintah dan swasta, serta faktor potensi pasar yang bagus di daerah kota Pekanbaru.

Walaupun potensi asuransi sangat bagus pada masa yang akan datang, akan tetapi harus mempertimbangkan, membuat strategi dalam mengurangi faktor penghambat untuk memajukan Asuransi Syari'ah Mubarakah. Faktor penghambatnya adalah masih kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, banyaknya masyarakat yang kurang memahami konsep asuransi syari'ah dan terbatasnya tenaga ahli menguasai dalam praktek asuransi syari'ah.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	10
E. Metode Penelitian.....	11
F. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II GAMBARAN UMUM ASURANSI SYARI'AH	
MUBARAKAH	
A. Sejarah Berdiri Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	15
B. Visi dan Misi Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	16
C. Produk-Produk Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	17
D. Struktur Organisasi Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	20
BAB III TELAAH PUSTAKA	
A. Pengertian Asuransi.....	23
B. Pengertian Asuransi Syari'ah.....	25
C. Perbedaan Asuransi Syari'ah dan Asuransi Konvensional..	28

**BAB IV PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH
MUBARAKAH**

- A. Preferensi Nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah
Cabang Pekanbaru.....35
- B. Potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru...47
- C. Faktor - Faktor Pendukung dan Penghambat Asuransi
Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.....51
- D. Analisa.....55

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan.....58
- B. Saran.....59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

**PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH
DI KOTA PEKANBARU (STUDI PADA ASURANSI SYARI'AH
MUBARAKAH CABANG PEKANBARU)**

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia tak lepas dari berbagai resiko kehidupan yang dapat menimbulkan kehilangan, kerugian ataupun berkurangnya harta benda atau kepentingan. Kapan hal itu terjadi tak seorang pun yang mengetahui sebelumnya. Untuk itu diperlukan upaya berjaga-jaga untuk penggantian agar standar hidup dan kegiatan tak terganggu atau hilang sama sekali. Resiko yang dihadapi dalam kehidupan bisa berupa kecelakaan, kematian, atau rusaknya benda yang dimiliki.

Tata pergaulan masyarakat membutuhkan suatu institusi atau lembaga yang bersedia mengambil alih resiko-resiko masyarakat baik individual ataupun resiko kelompok. Lembaga atau institusi yang mempunyai kemampuan untuk mengambil alih resiko pihak lain adalah perusahaan-perusahaan asuransi. Pada masa sekarang ini, perusahaan asuransi mempunyai peranan dan jangkauan yang sangat luas.

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita

tertanggung, yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.¹

Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran/menawarkan suatu perlindungan/proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada individu atau kelompok-kelompok dalam masyarakat atas kemungkinan menderita kerugian lebih lanjut karena terjadinya suatu yang tidak tertentu atau belum pasti.

Perusahaan asuransi sebagai perusahaan jasa, menjual jasa kepada pelanggan pada satu sisi, sedangkan pada sisi lainnya sebagai investor dari tabungan masyarakat kepada investasi yang produktif. Perusahaan asuransi juga mempunyai jangkauan yang menyangkut kepentingan sosial maupun kepentingan ekonomi.²

Perkembangan usaha peransuransian mengikuti perkembangan perekonomian masyarakat. Makin tinggi pendapatan masyarakat, makin maju, masyarakat memiliki harta kekayaan dan makin dibutuhkan pula perlindungan keselamatan dari ancaman bahaya. Karena pendapatan masyarakat meningkat, maka kemampuan membayar meningkat. Dengan demikian, usaha peransuransian juga berkembang.

¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), Cet. Ke-8, h. 292.

²Sri Rejeki Hartono, *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2001), Cet. Ke-4, h. 10.

Perkembangan asuransi di Indonesia sesungguhnya belum terlalu lama, sehingga merupakan suatu lembaga yang relatif baru. Pada saat ini banyak perusahaan asuransi yang telah beroperasi untuk menjalankan usahanya. Akan tetapi masih ada keraguan masyarakat terhadap kedudukan hukum menurut syariat Islam tentang usaha asuransi yang telah berdiri dan beroperasi ini yang dikenal dengan asuransi konvensional.

Beberapa alasan asuransi dikatakan haram atau dilarang oleh sebagian ulama adalah sebagai berikut : ³

1. Asuransi mengandung unsur perjudian yang dilarang oleh Islam
2. Asuransi mengandung unsur ketidakpastian
3. Asuransi mengandung unsur “*Riba*” yang dilarang dalam Islam
4. Asuransi mengandung unsur eksploitasi yang bersifat menekan
5. Asuransi termasuk jual beli atau tukar-menukar mata uang tidak secara tunai (*akad sharf*)
6. Asuransi objek bisnisnya digantungkan pada hidup dan matinya seseorang, yang berarti mendahului takdir Tuhan.

Oleh karena itu asuransi konvensional diragukan karena masih ada unsur *gharar*, unsur *maisir* (judi), dan unsur *riba*.

Al-gharar merupakan sesuatu aqad yang akibatnya tersembunyi atau akibatnya dua kemungkinan dimana yang paling sering terjadi adalah yang

³Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1997), Cet. Ke-4, h. 166.

ditakuti. Unsur *gharar* pada asuransi adalah adanya ketidakpastian sumber dana yang tidak dipakai untuk membayar klaim dari pemegang polis asuransi. Unsur judinya adalah kemungkinan salah satu pihak yang diuntungkan sedangkan pihak lainnya dirugikan. Unsur ribanya adalah adanya kemungkinan dana asuransi yang terkumpul dari pembayaran premi dibungakan.⁴

Oleh karena itu, berdirilah perusahaan yang bergerak dibidang asuransi yang dalam operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip syariat dengan jalan menghindari hal-hal yang diharamkan dalam syariat Islam seperti transaksi *gharar* (ketidakpastian), *maisir* (judi), dan *riba* yang kita kenal dengan nama asuransi syariah.

Dalam bahasa Arab asuransi disebut *at-ta'min*, penanggungnya disebut *mu'ammin*, tertanggung disebut *mu'amman* lahu atau *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari *amana* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut.⁵ Sebagaimana firman Allah:



Artinya: “Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan. (QS. Quraaisy:4).⁶

⁴ Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005), Cet. Ke-1, h. 176.

⁵ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah (Life and General): Konsep dan Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), Cet. Ke-1, h. 28.

⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2000), h. 483.

Tujuan dari didirikannya asuransi syariah ini, menunjukkan bahwa semakin meningkatnya kesadaran kaum muslimin dalam menjalankan agamanya sebagai pemenuhan spiritual di satu sisi, dan dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup di sisi lain, terutama dalam kegiatan usaha dibidang ekonomi dan juga betul-betul menerapkan hukum Islam yang merupakan kumpulan dari aturan Allah dan Rasul-Nya dengan mengatur kehidupan umat manusia sesuai dengan misi Islam sebagai agama Universal (rahmatan li al-alamin).⁷

Konsep asuransi Islam berasaskan konsep *takaful* yang merupakan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta. Kata *takaful* berasal dari bahasa arab yang berakar dari kata *takafala-yatakafalu*. Ilmu *tashrif* atau *sharaf* memasukkan kata takaful kedalam kelompok *bina muta'adi* yaitu *tafaa'aala* yang artinya saling menanggung atau saling menjamin. Adapun prinsip-prinsip asuransi Islam dalam pengertian *Takaful* sebagai berikut:⁸

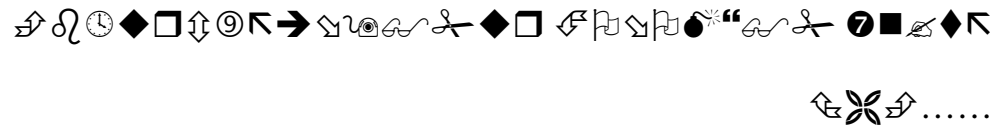
- a. Saling bertanggung jawab
- b. Saling bekerja sama dan saling membantu
- c. Saling melindungi dari segala kesusahan.

Firman Allah SWT:



⁷ Ahmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), h.76.

⁸ Muhammad Syakir Sula, *Op.cit*, h.34



Artinya:*tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa, janganlah tolong-menolong dalam dosa dan permusuhan.....*(Q.S. Al-Maidah: 2).⁹

Kebenaran konsep ekonomi Islam telah banyak terbukti. Untuk itu perkembangan asuransi syari'ah sudah mulai tumbuh dan berkembang di Indonesia, baik itu asuransi Islam murni maupun asuransi cabang syari'ah. Asuransi syari'ah berkembang karena menjalankan usaha asuransi yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam, dan juga respon yang baik dari masyarakat terhadap asuransi syari'ah.

Perbedaan asuransi konvensional dengan asuransi syari'ah yaitu bahwa asuransi syari'ah terdapat Dewan Pengawas Syari'ah. Dewan Pengawas Syari'ah ini bertugas mengawasi prinsip operasional yang digunakan, produk asuransi yang ditawarkan, serta investasi yang dilakukan manajemen asuransi.¹⁰

Pada asuransi konvensional dasar kesepakatannya adalah jual beli, perbedaan yang nyata terdapat pada investasi dananya, pada *takaful* (tolong menolong), investasi dana berdasarkan sistem syari'ah dengan sistem bagi hasil

⁹ Ibid. Op. Cit. h. 85.

¹⁰ Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga Perekonomian Ummat : Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), Cet. Ke-1, h. 126.

(mudharabah), sedangkan pada asuransi konvensional tentu saja atas dasar bunga atau riba.¹¹

Mengenai potensi asuransi syari'ah dimasa yang akan datang berdasarkan apa-apa yang menjadi harapan masyarakat yang dicanangkan yaitu menjadikan asuransi syari'ah untuk menuju kemakmuran, kesejahteraan dan kemuliaan di bawah lindungan Allah SWT. Serta meningkatkan pelayanan yang profesional dengan penuh ketulusan mengembangkan usahanya dengan prinsip ekonomi Islam dalam pedoman Al-qur'an dan Al-hadis.¹²

Potensi asuransi syari'ah yang selalu menjalankan operasional dengan berpedoman pada prinsip-prinsip ekonomi Islam yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menunjang semua kegiatan perekonomian. Oleh karena itu asuransi syari'ah menjadi harapan ummat dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat dari asuransi konvensional.

Atas kepercayaan tersebut, asuransi syari'ah di Indonesia berkembang dengan cepat dengan bagus, baik itu dari kepentingan individu maupun kelompok meskipun itu di kota-kota besar sampai ke desa-desa.

Di Kota Pekanbaru, asuransi syariah mendapatkan perhatian yang baik dan memiliki potensi untuk mengembangkan usaha asuransi syari'ah. Salah satu

¹¹ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), Cet. Ke-2, h. 299.

¹² Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syari'ah Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2004), Ed. 1, Cet. Ke-2, h. 124.

asuransi syari'ah tersebut adalah ASM (Asuransi Syari'ah Mubarakah) yang telah membuka cabang di Kota Pekanbaru.

Kehadiran Asuransi Syariah Mubarakah Cabang Pekanbaru memberi alternatif bagi masyarakat khususnya masyarakat muslim, untuk memilih asuransi yang berdasarkan syariat. Asuransi Syariah Mubarakah merupakan asuransi yang saling memikul resiko di antara sesama orang sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lain. Saling pikul resiko dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing dengan mengeluarkan dana ibadah (*tabarru'*) yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.¹³

Akad yang digunakan dalam Asuransi Syariah Mubarakah adalah akad *Tijarah* dan akad *Tabarru'*. Akad *Tijarah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersil contohnya *mudharabah* sedangkan akad *Tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong menolong bukan semata-mata atau untuk tujuan komersil contohnya hibah antara peserta Asuransi.¹⁴

Asuransi Syariah Mubarakah terbagi dalam dua kelompok, yaitu produk individu dan produk group/kumpulan. Untuk produk individu antara lain: Mitra Sehat, Sehat Mubarakah, Zamrud Mubarakah, Zamrud Pembiayaan Haji BNI

¹³ Dzajuli dan Yadi Janwari, op. cit, h. 121.

¹⁴ Ibid.

Syari'ah, Tabungan Haji Bank Mandiri, Asuransi Ta'awun Pembiayaan, dan Ta'min Tabungan.¹⁵

Sedangkan untuk produk group/kumpulan antara lain: *Ta'awun Al-Khairat*, *Ta'awun Al-Khairat Lith Thulab*, *Ta'min Dana Hari Tua*, *Ta'min Deposito*, Asuransi Kesehatan, dan *Wa'diah Dana Wisuda*.¹⁶

Namun ada juga masyarakat yang kurang memahami dan mengerti dalam memanfaatkan asuransi syari'ah. Karena masyarakat beranggapan bahwa asuransi syari'ah sama dengan asuransi konvensional.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti, mengkaji dan membahas lebih dalam masalah tersebut dan menuangkannya dalam bentuk tulisan yang berjudul: **“PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI’AH DI KOTA PEKANBARU (STUDI PADA ASURANSI SYARI’AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU)”**.

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya penelitian ini, maka penulis membatasi permasalahannya kepada Preferensi dan Potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

¹⁵ Dokumentasi Asuransi Syari'ah Mubarakah, h. 20

¹⁶ Ibid.

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka perumusan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru?
2. Bagaiman potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru?
3. Apa faktor-faktor pendukung dan penghambat perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Bagaimana preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui bagaimana potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.
3. Untuk mengetahui Apa saja faktor pendukung dan penghambat perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.

Kegunaan penelitian adalah :

1. Diharapkan dapat menambah masukan informasi bagi pihak yang terkait dalam pengembangan usaha asuransi syari'ah.
2. Sebagai salah satu sumber informasi untuk penelitian selanjutnya.
3. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum di UIN Suska Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah cabang Pekanbaru yang terletak di Jl. KH. Ahmad Dahlan N0. 77A Pekanbaru.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Sebagai subjek dalam penelitian ini adalah nasabah dan karyawan PT. Asuransi Syari'ah cabang Pekanbaru, sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah preferensi dan potensi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah cabang Pekanbaru.

3. Sumber Data

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yaitu :

- a. Data primer, yaitu data yang langsung diperoleh dari sampel yang dijadikan responden penelitian.
- b. Data sekunder, yaitu data dan informasi yang diperoleh dari pihak-pihak yang terkait langsung ataupun tidak langsung dengan objek penelitian, serta literature lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

4. Populasi Dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang berjumlah 20 orang dengan sampel 50% yaitu 10 orang dan nasabah pada PT. Asuransi

Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yang berjumlah 984.¹⁷ Mengingat jumlahnya nasabah terlalu banyak maka penulis mengambil sampel 10 % yaitu lebih kurang 98 orang dengan menggunakan metode *random sampling* yaitu cara pemilihan sampel dimana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara acak (semua mendapatkan kesempatan yang sama untuk dipilih, dimana jika sudah dipilih tidak mendapatkan kesempatan lagi untuk dipilih).

5. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian ini adalah :

- a. Observasi, yaitu pengamatan secara langsung lapangan dengan melakukan pencatatan yang secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan Tanya jawab secara langsung kepada pihak asuransi dan nasabah guna mendapatkan data yang diperlukan.
- c. Angket, yaitu mendapatkan data dengan cara menyebarkan sejumlah daftar pertanyaan kepada nasabah.

6. Metode Analisa Data

Dalam menganalisa data penulis menggunakan analisa secara kualitatif, yaitu dengan cara mengklasifikasikan data-data kedalam kategori persamaan jenis data itu, kemudian diuraikan sedemikian mungkin sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah yang diteliti.

¹⁷ Rahmadani, *Kepala Administrasi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru*, Wawancara Tanggal 12 Maret 2010.

7. Metode Penulisan

- a. Deduktif, yaitu mengungkapkan data-data umum yang berhubungan dengan masalah penelitian ini kemudian dianalisa sehingga dapat diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Deskriptif, yaitu suatu uraian penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi dan menambah sedikit pun sesuai dengan keadaan sebenarnya.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai latar belakang masalah, pembatas masalah, permasalahan, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PT. ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai gambaran umum lokasi penelitian yang meliputi sejarah berdirinya PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, visi dan misi, produk-produk, serta struktur organisasi.

BAB III : TELAAH PUSTAKA

Dalam bab ini membahas tentang tinjauan pustaka yang meliputi pengertian asuransi, pengertian asuransi syari'ah, dan perbedaan asuransi syari'ah dan konvensional.

BAB IV :PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Dalam bab ini menjelaskan hasil penelitian dan pembahasan yang meliputi preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, serta faktor-faktor pendukung dan penghambat perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, serta analisa.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup, dimana bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan yang diringkas dari hasil penelitian dan pembahasan, kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan beberapa saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM PT. ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

A. Sejarah Berdiri PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah

PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah merupakan asuransi yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa yang berdirikan di Balikpapan pada tanggal 18 November 1993 yang berdasarkan akta notaris Muhammad Rasyid Umar S.H, No.111 dengan nama PT.Asuransi Jiwa Mubarakah.¹⁸

Sebagai izin dan operasinya PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah dengan nama awal berdiri PT.Asuransi Jiwa Mubarakah menggunakan sistem konvensional dengan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 579/KMK.017/1997 yang diperoleh pada tanggal 13 November 1997. Peralihan sistem operasi dari konvensional menjadi syari'ah penuh dilaksanakan berdasarkan akta notaris (perubahan) Chairul Bachtiar, S.H.,M.M. No.3 tanggal 3 Mei 2001.¹⁹

Pada tahun 2001 PT. Asuransi Jiwa Mubarakah di konversi 100% menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa Syari'ah Nasional pertama dengan nama PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah, sejalan dengan Peraturan Undang-undang yang mengatur tentang Badan Hukum Asuransi Syari'ah.

Nama Mubarakah diambil dari salah satu kata kalimat mulia yang diterima Nabi Muhammad SAW saat Isra Mi'raj melalui perintah shalat yaitu Atthahiyatul, Mubarakatus, Shalawatul, Thayyibatul, sebagai sebuah harapan dan sekaligus visi

¹⁸ Dokumentasi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah, h. 12.

¹⁹ Ibid.

perusahaan yaitu ingin menjadikan perusahaan ini sebagai sarana untuk keberkahan ummat dengan motto: Dari Ummat Untuk Ummat.

PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah telah banyak melakukan hubungan kerja sama dengan, antara lain:²⁰

1. Perusahaan Re-Asuransi:

- PT. Reasuransi Nasional Indonesia Divisi Syari'ah
- PT. Asuransi Internasional Indonesia Divisi Syari'ah
- PT. Tugu Reasuransi Indonesia
- PT. Maskapai Reasuransi Indonesia Divisi Syari'ah
- Best Re Reinsurance

2. Provider Layanan Kesehatan:

- PT. Global Asisten Manajemen Indonesia
- PT. Medicom Prima
- EASCO Medical

B. Visi Dan Misi PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah

Visi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah adalah: menjadikan perusahaan asuransi jiwa syari'ah yang kokoh, terdepan dalam produksi dan teknologi menuju kemakmuran, kesejahteraan dan kemuliaan dibawah lindungan Allah SWT. Misi PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah adalah:

²⁰ Ibid.

1. Mengembangkan ekonomi ummat melalui investasi di sektor riil yang memberikan manfaat bagi stakeholder (pemangku kepentingan).
2. Membangun sumber daya insane yang memiliki kecerdasan intelektual, emosional, dan spiritual.
3. Mengembangkan produk asuransi jiwa syari'ah sesuai kebutuhan pasar.
4. Meningkatkan teknologi informasi yang mampu menjawab setiap perubahan dan kebutuhan bisnis.
5. Meningkatkan pelayanan yang professional dengan penuh ketulusan.

Nilai-nilai / *corporate culture*:²¹

1. Menanamkan nilai-nilai keimanan dan keislaman.
2. Selalu terbuka menerima dan melakukan perubahan yang lebih baik.
3. Menanamkan semangat kerja *itqan* (profesional) dan *ihsan* (optimal).
4. Menjunjung tinggi dan mengamalkan sifat *shiddiq, amanah, fathonah, tabligh, ikhlas & mujahadah, dan jamaah*.

C. Produk-Produk PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah

1. Group/Kumpulan:

- a. Ta'awun Al-Khairat, yaitu program asuransi syari'ah gabungan antara asuransi jiwa dan personal accident, yang dirancang untuk anggota suatu organisasi/karyawan suatu lembaga/instansi, memberikan perlindungan

²¹ Ibid.

berupa santunan meninggal dunia, cacat tetap total/sebagian dan santunan rawat inap di rumah sakit kecelakaan.

- b. Ta'awun Al-Khairat Lith Thulab, yaitu program asuransi yang memberikan manfaat santunan meninggal dunia kepada siswa/siswi beserta guru dan karyawan yang bekerja di lingkungan lembaga pendidikan tersebut. Dengan manfaat ta'awun kecelakaan terdiri dari santunan meninggal dunia, cacat tetap total/sebagian dan santunan rawat inap di rumah sakit sebagian akibat peserta mengalami kecelakaan.
- c. Ta'min Dana Hari Tua, yaitu program asuransi yang secara khusus dirancang bagi karyawan/pegawai perusahaan/instansi yang akan menggunakan dana tabungannya untuk biaya hari tua sekaligus memberikan santunan kepada ahli waris sebesar ta'awun apabila karyawan/pegawai tersebut mengalami musibah (resiko) meninggal dunia.
- d. Ta'min Deposito, yaitu program asuransi yang secara khusus dirancang bagi nasabah bank yang mempunyai deposito di bank bersangkutan. Program asuransi ini dengan perlindungan santunan sebesar manfaat ta'awun kepada ahli waris bila peserta meninggal dunia akibat kecelakaan.
- e. Asuransi Ta'awun Pembiayaan, yaitu cara preverentif untuk memberikan jaminan pelunasan kredit seperti Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Kredit Kepemilikan Mobil (KPM), Pinjaman Modal Kerja atau untuk pegawai maupun masyarakat umum kepada lembaga kepada pemberi

pinjaman (bank, koperasi, dan lain-lain), sesuai dengan pembiayaan yang telah ditetapkan, apabila peserta mengalami musibah yang menyebabkan meninggal dunia dalam masa asuransi.

- f. Ta'min Tabungan, yaitu program asuransi yang secara khusus dirancang bagi nasabah bank yang memiliki dana rekening tabungan, dengan manfaat asuransi berupa santunan kepada ahli waris apabila nasabah bank tersebut meninggal dunia di dalam masa asuransi.
- g. Asuransi Kesehatan, yaitu program asuransi yang secara khusus dirancang bagi karyawan perusahaan atau pegawai instansi pendidikan/pemerintah bersama keluarganya berupa pelayanan perawatan kesehatan di rumah sakit atau pengganti biaya sesuai ketentuan apabila peserta asuransi menjalani rawat inap atau rawat jalan dan manfaat asuransi kesehatan lainnya sesuai kebutuhan yang telah disepakati bersama.
- h. Wa'diah Dana Wisuda, yaitu asuransi yang bertujuan untuk merencanakan biaya wisuda bagi mahasiswa sekaligus memberikan proteksi asuransi jiwa serta dapat memberikan pendapatan bagi Universitas/Sekolah Tinggi untuk dana peningkatan sarana penunjang pendidikan dan beasiswa.

2. Individu:

- a. Mitra Sehat, yaitu program asuransi kesehatan yang memberikan manfaat untuk anggota suatu organisasi/karyawan suatu lembaga/instansi, beserta anggota keluarga yang memberikan perlindungan berupa santunan

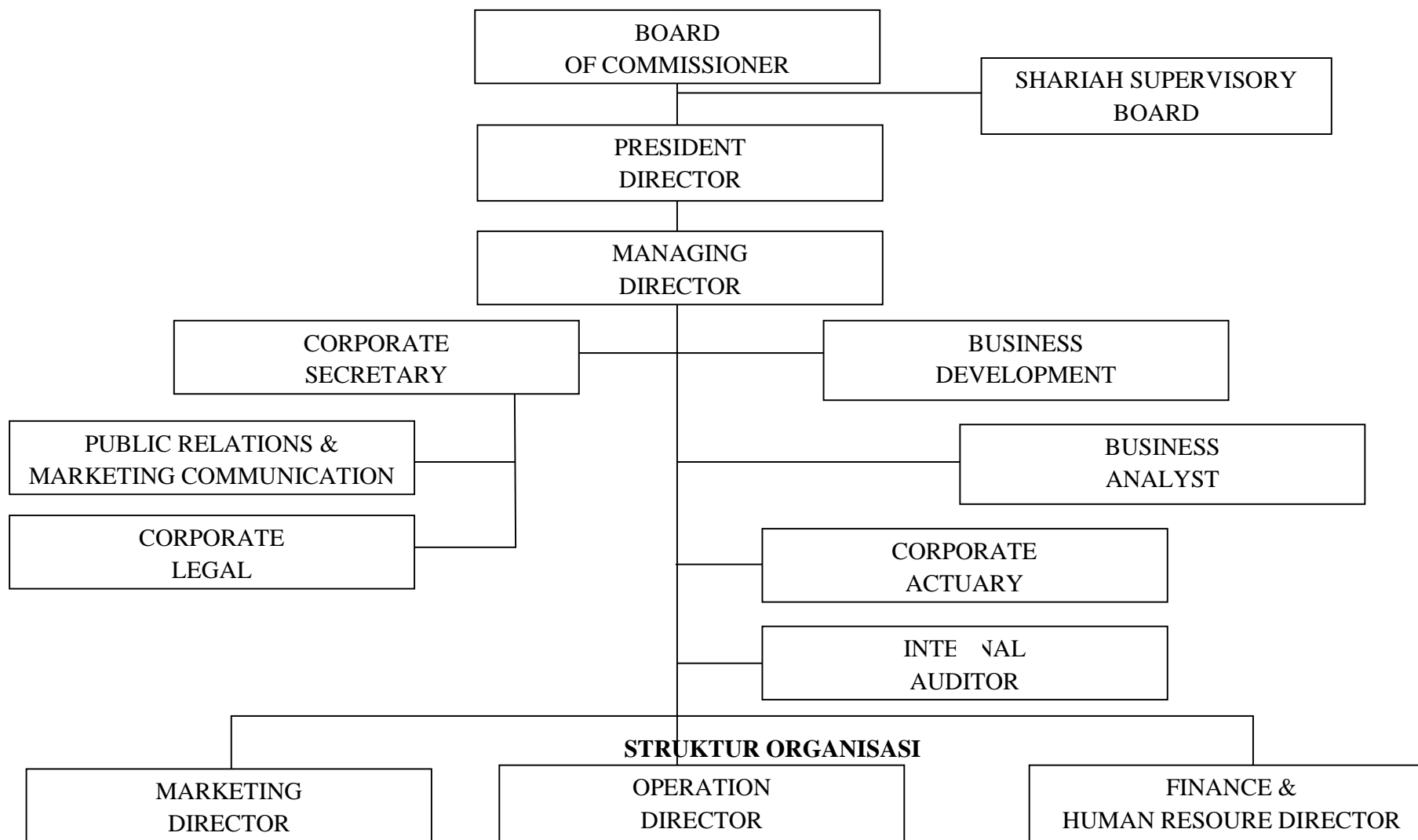
meninggal dunia, cacat tetap total/sebagian dan santunan rawat inap di rumah sakit.

- b. Sehat Mubarakah, yaitu program asuransi kesehatan yang memberikan kemudahan kepada peserta untuk rumah inap rumah sakit rekanan (provider).
- c. Zamrud Mubarakah, yaitu program asuransi kecelakaan sekaligus investasi sesuai syari'ah yang apabila apabila tidak terjadi resiko meninggal dunia karena kecelakaan atau cacat tetap karena kecelakaan sampai akhir masa asuransi, maka perusahaan akan mengembalikan dana peserta sebesar nilai tunai.
- d. Zamrud Pembiayaan Haji BNI Syari'ah, yaitu program terbaru yang diberikan oleh BNI Syari'ah dan Asuransi Syari'ah Mubarakah kepada calon jemaah Haji untuk mendapatkan PORSI Haji yang berfungsi sebagai proteksi dan tabungan untuk membantu pelunasan biaya ONH pada saat keberangkatan.

D. Struktur Organisasi PT.Asuransi Syari'ah Mubarakah

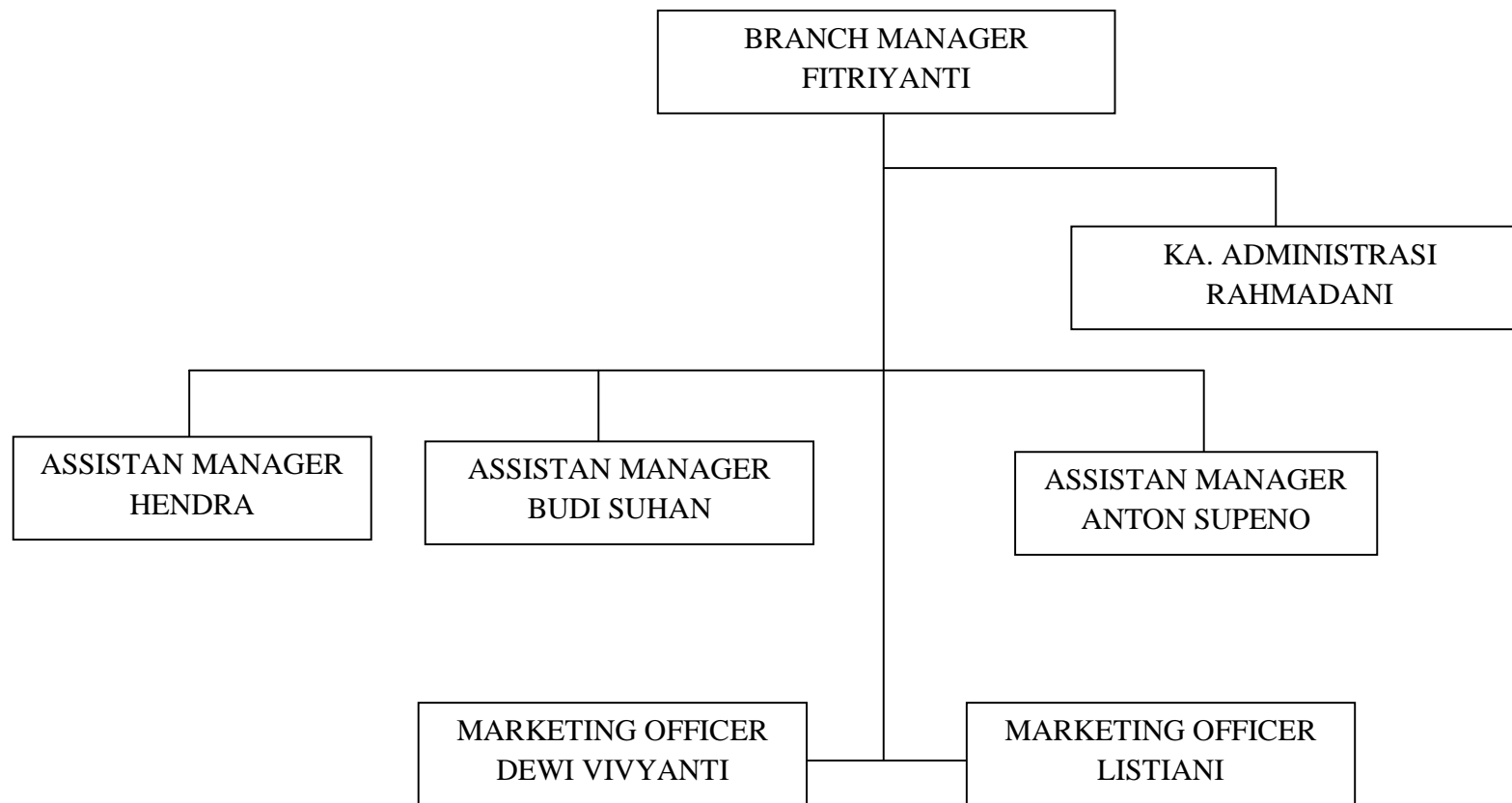
Struktur organisasi dapat diartikan sebagai alat organisasi yang akan memberikan gambaran mengenai satuan kerja dan hubungan-hubungan tanggung jawab baik secara vertikal maupun horizontal. Dengan kata lain struktur organisasi dapat mencerminkan hubungan kerja antar tugas, fungsi wewenang dan tanggung jawab masing-masing orang atau bagian dalam organisasi.

STRUKTUR ORGANISASI
PT. ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH KANTOR PUSAT



Sumber: PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

**PT. ASURANSI SYARIAH MUBARAKAH
CABANG PEKANBARU**



Sumber: PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

BAB III

TINJAUAN UMUM ASURANSI SYARI'AH

A. Pengertian Asuransi

Kata asuransi dalam bahasa Belanda, yaitu *assurantie* yang dalam hukum belanda disebut *verzekering* yang artinya pertanggungan. Dari peristilahan *assurantie* kemudian timbul istilah *assurateur* bagi penanggung, dan *geassureerde* bagi tertanggung.²²

Kemudian dalam bahasa Prancis disebut *assurance* yang berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi, sedangkan dalam bahasa latin disebut *assecurare* yang berarti meyakinkan orang. Selanjutnya dalam bahasa Inggris kata asuransi disebut *insurance* yang artinya menanggung sesuatu yang mungkin atau tidak mungkin terjadi dan *assurance* adalah menanggung sesuatu yang pasti terjadi.²³

Asuransi adalah suatu kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (substitusi) kerugian-besar yang belum pasti.²⁴

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung

²² Muhammad Syakir Sula, op.cit.h. 26.

²³ Kasmir, op.cit.,h. 292.

²⁴ Abbas Salim, *Asuransi & Manajemen Resiko*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2005), Ed. 2 h. 1.

jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.²⁵

Menurut KUHD asuransi adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikat diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan diderita karena suatu peristiwa yang tidak tertentu.²⁶

Dari pengertian-pengertian yang telah disebutkan, dapat dipahami bahwa dalam asuransi terdapat empat unsur yang mesti ada, yaitu:²⁷

1. Perjanjian yang mendasari terbentuknya perikatan antara dua pihak yang sekaligus terjadinya hubungan keterpadatan (muamalah).
2. Premi berupa sejumlah uang yang sanggup dibayarkan oleh tertanggung kepada tertanggung.
3. Adanya ganti rugi dari penanggung kepada tertanggung jika terjadi klaim atau masa perjanjian selesai.
4. Adanya suatu peristiwa yang tidak tertentu yang adanya suatu resiko yang memungkinkan datang atau tidak ada resiko.

²⁵ Undang-Undang Republik Indonesia, Nomor 2 Tahun 1992, Pasal 1 ayat (1).

²⁶ Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-Undang Kepailitan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1982), h. 74.

²⁷ Ahmad Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Ummat : Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2004), Cet. Ke-2, h. 119-120.

B. Pengertian Asuransi Syari'ah

Dalam bahasa Arab asuransi disebut *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'ammen* lahu atau *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari kata *amana* memiliki arti memberikan perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut.²⁸

Men-ta'min-kan sesuatu artinya seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan untuk agar ia tahu ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap harta yang hilang, dikatakan seseorang mempertanggungkan atau mengansurasikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya.²⁹

Sedangkan asuransi syari'ah adalah usaha untuk saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk tabarru'. Bentuk ini memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad atau perikatan yang sesuai syari'ah.³⁰

Asuransi syari'ah adalah suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syari'ah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator yang berdasarkan ketentuan-ketentuan dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.³¹

²⁸ Muhammad Syakir Sula, op.cit. h. 28.

²⁹ Ibid.

³⁰ Husain Husain Syahatah, *Asuransi Dalam Perspektif Syari'ah*, (Jakarta: Amzah, 2006), Cet. Ke-1, h. 49.

³¹ Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syari'ah Dalam Praktek*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2005), Cet. Ke-1, h. 2.

Dewan syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syari'ah, asuransi syari'ah (Ta'min, Takaful, Tadhamun) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang / pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syari'ah.³²

Tidak dapat disangkal keberadaan asuransi syari'ah tidak dapat dilepaskan dari keberadaan asuransi konvensional yang telah ada sejak lama. Jika ditinjau dari hukum perikatan Islam, asuransi konvensional hukumnya haram. Hal ini dikarenakan dalam operasional asuransi konvensional mengandung unsur gharar, maisir, dan riba.³³

Atas landasan bahwa asuransi konvensional hukumnya haram, maka kemudian dipikirkan dan dirumuskan bentuk asuransi yang bisa terhindar dari ketiga unsur tersebut. Berdasarkan hasil analisa terhadap hukum atau syariat Islam ternyata dalam ajaran Islam termuat substansi peransuransian.

Dalam ajaran Islam terdapat tuntunan bermuamalah yang baik dan benar yang terhindar dari unsur gharar (kesamaran atau ketidakpastian), maisir (untung-untungan), dan juga riba (bunga). Oleh karena itu hukum asuransi adalah boleh selama terhindar dari gharar, maisir, dan riba.³⁴

Pada dasarnya segala macam transaksi syari'ah berasaskan pada prinsip-prinsip, yaitu :³⁵

³² Muhammad Syakir Sula. Op.cit, h. 30.

³³ Gemala Dewi, Op. cit, h. 125.

³⁴ Wirdyaningsih, Op.cit, h. 175.

³⁵ Sri Nurhayati, Wasilah, *Akuntansi Syari'ah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 91.

1. Persaudaraan (ukhuwah), bahwa transaksi syari'ah menjunjung tinggi nilai kebersamaan dalam memperoleh manfaat, sehingga seseorang tidak boleh mendapatkan keuntungan di atas kerugian orang lain.
2. Keadilan ('adalah), selalu menempatkan sesuatu hanya kepada yang berhak dan sesuai dengan posisinya. Realisasi prinsip ini dalam aturan muamalah adalah melarang adanya unsur: riba/bunga, kezaliman, maisir/judi, gharar/unsur ketidakjelasan, dan haram.
3. Kemaslahatan (maslahah), segala bentuk kebaikan dan manfaat yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material, dan spiritual, serta individual dan kolektif.
4. Kesimbangan (tawazun), keseimbangan antara aspek material dan spiritual, antara aspek prihat dan public, antara sector keuangan dan riil, antara bisnis dan sosial, serta antara aspek pemanfaatan serta pelestarian.
5. Universalisme (syumuliyah), di mana esensinya dapat dilakukan oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan tanpa membedakan suku, agama, ras, dan golongan sesuai dengan semangat kerahmatan semesta.

Konsep asuransi Islam berasaskan konsep takaful yang merupakan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta. Kata takaful berasal dari bahasa arab yang berakar dari kata *takafala-yatakafalu*. Ilmu tashrif atau sharaf memasukkan kata takaful kedalam kelompok bina muta'adi yaitu tafaa'aala yang artinya saling menanggung atau saling menjamin.

Adapun prinsip-prinsip asuransi Islam dalam pengertian Takaful sebagai berikut:³⁶

- a. Saling bertanggung jawab
- b. Saling bekerja sama dan saling membantu
- c. Saling melindungi dari segala kesusahan.

Dengan kata lain, asuransi syari'ah bertujuan untuk meminimalisir ketakutan akan kemungkinan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan dan dapat membawa dampak yang tidak disukai, target asuransi dengan demikian adalah menghilangkan atau meminimalisir ketakutan dan kekhawatiran. Hal ini menurut syara' sah-sah saja atau diterima (maqbul).³⁷

C. Perbedaan Asuransi Syari'ah Dan Konvensional

Perbedaan asuransi syari'ah dan konvensional dari berbagai segi sangat jelas yaitu sebagai berikut:³⁸

1. Segi konsep:

Konsep asuransi syari'ah adalah konsep dimana terjadi saling memikul resiko diantara sesama peserta, sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang muncul. Saling pikul ini dilakukan atas dasar saling-menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing

³⁶ Muhammad Syakir Sula, Op.cit.,h. 34.

³⁷ Husain Husain Syahatah, loc.cit.

³⁸ Muhammad Syakir Sula,op. cit, h. 293-328.

mengeluarkan dana tabarru' atau dana kebajikan (derma) yang ditunjuk untuk menanggung resiko.

Konsep konvensional yaitu suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung.

2. Segi asal usul:

Asuransi syari'ah asal usul dari Al-Aqilah, yaitu merupakan istilah yang cukup mashur dalam kitab-kitab fiqih yang sebagian ulama menganggap cikal-bakal konsep asuransi syari'ah. Al-Aqilah berasal dari kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang yang disetujui oleh Rasulullah (Konstitusi Madinah) yaitu apabila salah satu keluarga suku terbunuh oleh anggota suku lain maka pewaris korban akan dibayar uang darah sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh.

Asuransi konvensional yaitu dari masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian Hammurabi, dan tahun 1668 M di Coffe House London berdirilah Lloyd of London sebagai cikal bakal asuransi konvensional.

3. Segi sumber hukum:

Asuransi syari'ah bersumber wahyu Ilahi, sumber hukum Islam adalah dari Al-Qur'an dan Al-Sunnah atau kebiasaan rasul, Ijma', Fatwah sahabat, Qiyas, Istihsan, dan Mashalih Mursalah.

Asuransi konvensional bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan, berdasarkan pikiran hukum positif, hukum alami dan contoh sebelumnya.

4. Segi unsur maisir, gharar, dan riba:

Asuransi syari'ah bersih dari praktek unsur-unsur maisir, gharar dan riba. Sedangkan asuransi konvensional adanya unsur maisir, gharar, dan riba yang tidak selaras dengan syari'ah Islam karena hukumnya haram.

5. Segi Dewan Pengawas Syari'ah (DPS):

Pada asuransi syari'ah adanya Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang berfungsi mengawasi pelaksanaan operasional perusahaan agar terbebas dari praktek-praktek muamalah yang bertentangan dengan syari'ah Islam

Tidak adanya Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) sehingga dalam prakteknya bertentangan dengan hukum syara' yang diharamkan oleh hukum Islam.

6. Segi akad yang dipakai:

Pada asuransi syari'ah akad yang dipakai untuk operasionalnya adalah akad tabarru' dan akad tijarah (mudharabah, wakalah, wadiah, syirkah, dan lain-lainnya). Akad tabarru' adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata-mata untuk komersil. Sedangkan akad tijarah adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersil.

Pada asuransi konvensional adalah akad jual beli (akad mu'awadhah, akad idz'aan, akad gharar, dan akad mulzim).

7. Segi jaminan /risk (resiko):

Pada asuransi syari'ah yaitu sharing of risk, adalah dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (ta'awun). Sedangkan asuransi konvensional adalah transfer of risk, yaitu dimana transfer resiko dari tertanggung kepada penanggung.

8. Segi pengelolaan dana:

Pada asuransi syari'ah yaitu pada produk-produk saving (tabungan) terjadi pemisahan dana antara dana tabarru' (derma) dan dana peserta. Kemudian total dana diinvestasikan dan hasilnya dibagi secara proporsional antara peserta dengan perusahaan. Sedangkan produk yang tidak mengandung unsur saving terjadi akad mudharabah antara peserta dan perusahaan asuransi. Kemudian hasilnya akan dibagi sesuai kesepakatan.

Kemudian pada asuransi konvensional tidak ada pemisahan dana yang berakibat pada terjadinya dana hangus (baik itu produk saving maupun non saving). Maka dari pada itu asuransi konvensional terdapat unsur maisir, gharar, dan riba

9. Segi investasi dana:

Asuransi syari'ah dalam menginvestasikan dananya hanya kepada tempat-tempat yang tidak ada unsur riba dan juga dilarang oleh prinsip-prinsip syari'ah yaitu antara lain: Bank-Bank Syari'ah, BPRS, Obligasi Syari'ah, Pasar Modal Syari'ah, Leasing Syari'ah dan lain-lain.

Sedangkan asuransi konvensional bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan, dan juga tidak dibatasi pada halal dan haramnya obyek atau sistem investasi yang digunakan.

10. Segi kepemilikan dana:

Dana pada asuransi syari'ah yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran dan kontribusi merupakan milik peserta (shohibul mal). Asuransi syari'ah hanya sebagai pemegang amanah (mudharib) dalam pengelola. Dana tersebut, kecuali dana tabarru' dapat diambil kapan saja, dan selama belum dikembalikan tidak kena bunga atau biaya apapun.

Sedangkan dana pada asuransi konvensional dana yang dikumpulkan dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan. Perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan kemana saja.

11. Segi unsur premi:

Unsur premi pada asuransi syari'ah terdiri dari unsur tabarru' dan tabungan (untuk asuransi jiwa), dan unsur tabarru' saja (untuk asuransi kerugian). Tabarru' juga dihitung dari table mortalita (harapan hidup), tetapi tanpa perhitungan bunga teknik. Sementara itu pada asuransi konvensional

unsur premi terdiri dari: table mortalita, bunga (interest), dan biaya-biaya asuransi (cost of insurance).

12. Segi loading/komisi agen :

Pada sebagian asuransi syari'ah, loading (komisi agen) tidak dibebankan pada peserta tapi pada dana pemegang saham. Tapi, sebagian yang lainnya mengambilkan dari sekitar 20-30 persen saja dari premi tahun pertama. Dengan demikian, nilai tunai tahun pertama sudah terbentuk.

Sedangkan pada asuransi konvensional loadingnya cukup besar terutama diperuntukan untuk komisi agen, bisa menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu, nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus).

13. Segi sumber pembayaran klaim:

Sumber pembayaran klaim pada asuransi syariah diperoleh dari rekening tabarru', dimana peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama resiko tersebut.

Pada asuransi konvensional sumber biaya klaim berasal dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung. Murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual.

14. Segi sistem akuntansi:

Asuransi syariah menganut konsep akuntansi cash basis, mengakui apa yang benar-benar telah ada, sedangkan accrual basis dianggap bertentangan

dengan syariah karena mengakui adanya pendapatan, harta, beban atau utang yang akan terjadi dimasa akan datang. Sementara apakah itu benar-benar dapat terjadi hanya Allah yang tahu.

Pada asuransi konvensional menganut konsep akuntansi accrual basis, yaitu proses akuntansi yang mengakui terjadinya peristiwa atau keadaan non kas. Dan mengakui pendapatan, peningkatan asset, expenses, liabilities dalam jumlah tertentu yang baru akan diterima dalam waktu akan datang.

15. Segi keuntungan (profit):

Profit yang diperoleh dari asuransi syari'ah dari surplus underwriting, komisi reasuransi, dan hasil investasi, bukan seluruhnya dari perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil (mudharabah) dengan peserta.

Pada asuransi konvensional keuntungan yang diperoleh dari surplus underwriting, komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan.

16. Segi misi dan visi:

Misi yang diemban pada asuransi syari'ah adalah misi aqidah, misi ibadah (ta'awun), misi ekonomi (iqtishod), dan misi pemberdayaan ummat (sosial). Sedangkan secara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah misi ekonomi dan misi sosial.

BAB IV

PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

A. Preferensi Nasabah Terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

Untuk mengetahui preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru terlebih dahulu penulis akan menjelaskan tentang pengertian preferensi.

Preferensi adalah sebuah konsep yang digunakan pada ilmu sosial, khususnya ekonomi. Ini mengasumsikan pilihan realitas atau imajiner antara alternatif-alternatif dan kemungkinan dari peningkatan alternatif tersebut, berdasarkan kesenangan, kepuasan, gratifikasi, pemenuhan, kegunaan yang ada. Lebih luas lagi bisa dilihat sebagai sumber dari motivasi. Dalam ilmu kognitif, preferensi individual memungkinkan memilih tujuan atau goal.³⁹

Preferensi adalah hak untuk dipilih dari pada yang lainnya.⁴⁰ Preferensi adalah pilihan-pilihan yang dibuat oleh para konsumen atas produk-produk dikonsumsi, kekuatan preferensi konsumen akan menentukan produk-produk apa yang akan mereka beli dari pendapatan disposabel mereka yang terbatas dan juga permintaan untuk produk-produk.⁴¹

³⁹ <http://.wikimedia.org/wiki/preferensi>.

⁴⁰ Kamus Bahasa Indonesia, *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, Balai Pustaka, h.451.

⁴¹ Tumpal Rumapea, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 1995), Ed. Ke-2, h. 497.

Dari beberapa pengertian yang telah disebutkan disimpulkan bahwa preferensi adalah suatu proses untuk memilih dengan menggunakan beberapa alternatif dan pertimbangan seperti kepuasan, pelayanan serta kegunaan.

Sebagaimana dijelaskan diatas, yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru. Guna untuk memperoleh data tentang masalah ini penulis mengambil sampel 98 orang.

Untuk lebih jelas mengenai preferensi nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL IV. 1 : DARI MANA MENGETAHUI ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase (%)
A	Teman dan kerabat	61	62,2
B	Iklan	12	12,3
C	Brosur	25	25,5
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah mengetahui Asuransi Syari'ah Mubarakah dari teman dan kerabat adalah 61 orang atau 62,2%, mengetahui dari iklan adalah 12 orang atau 12,3%, dan mengetahui dari brosur adalah 25 orang atau 25,5%. Jadi sebagian besar nasabah mengetahui Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru melalui teman dan kerabat.

Menurut Zulliati Al-Hamzah, salah satu nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru mengatakan bahwa mengetahui Asuransi Syari'ah Mubarakah melalui dari teman dan kerabat.⁴²

Berikut adalah tabel alasan nasabah bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu:

TABEL IV. 2 : MENGAPA BERGABUNG ASURANSI DI ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase (%)
A	Prospek bagus	33	33,7
B	Sesuai dengan syari'ah Islam	50	51
C	Menguntungkan nasabah	15	15,3
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

⁴² Zulliati Al-hamzah, *Nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru*, Wawancara Tanggal 12 Juni 2010.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa alasan bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah yaitu prospek bagus adalah 33 orang atau 33,7%, nasabah beranggapan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah mempunyai prospek yang bagus dikarenakan berkembangnya asuransi syari'ah pada masa saat ini.

Nasabah mengatakan bahwa sesuai dengan syari'ah Islam adalah 50 orang atau 51%, dikarenakan Asuransi syari'ah sesuai yang telah diajarkan oleh syari'ah Islam .

Hal ini juga dikarenakan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah menjawab keraguan masyarakat tentang asuransi konvensional yang selama ini ada unsur gharar, maisir dan juga riba yang telah dilarang oleh agama Islam.⁴³

Sedangkan yang menyatakan menguntungkan nasabah adalah 15 orang atau 15,3%, ini dikarenakan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah menjalankan adanya pemisahan dana yang dilakukan perusahaan sehingga dana peserta tidak ada kata hangus jika tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan nasabah. Sehingga dana nasabah masih tetap utuh.

Selanjutnya tabel mengenai apa yang dikehui nasabah tentang Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu sebagai berikut:

⁴³ Zamhir, *Marketing Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru*, Wawancara Tanggal 21 Juni 2010.

**TABEL IV. 3 : APA YANG DIKETAHUI TENTANG ASURANSI SYARI'AH
MUBARAKAH**

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase (%)
A	Asuransi orang Islam	10	10,2
B	Asuransi yang sesuai dengan prinsip syari'ah	70	71,4
C	Asuransi yang terpercaya	28	28,4
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa apa yang diketahui nasabah tentang Asuransi Syari'ah Mubarakah yaitu 10 orang atau 10,2% adalah asuransi orang Islam, 70 orang atau 71,4% adalah asuransi yang sesuai dengan prinsip syari'ah, dan 28 orang atau 28,4 % adalah asuransi yang terpercaya.

Dimana kriteria melatarbelakangi dipilihnya Asuransi Syariah Mubarakah oleh nasabah adalah produk-produk yang banyak dan sangat diminati, investasi yang bekerja sama dengan lembaga-lembaga yang sesuai syari'ah, dan menjawab keraguan atas asuransi yang konvensional yang terdapat unsur maisir, gharar, dan riba.⁴⁴

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru merupakan asuransi yang mempunyai daya tarik mengenai asuransi syari'ah yang menjalankan prinsip syari'ah Islam yang sesuai dengan sumber-sumber hukum Islam.

⁴⁴ Rahmadani, Wawancara, tanggal 23 Juni 2010

Berikut adalah tabel yang menjelaskan tentang sudah berapa lama nasabah bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru:

TABEL IV. 4 : BERAPA LAMA MENJADI NASABAH ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase (%)
A	< 1 Tahun	2	2
B	1-5 Tahun	30	30,6
C	> 5 Tahun	66	67,4
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah yang telah bergabung di Asuransi Syari'ah Mubarakah yaitu 2 orang atau 2% adalah kurang dari 1 tahun, 30 orang atau 30,6% adalah 1 sampai 5 tahun dan 66 orang atau 67.4% adalah lebih dari 5 tahun. Dengan demikian sebagian nasabah telah lama bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.

Selanjutnya adalah tabel yang menjelaskan tentang kepercayaan nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru:

TABEL IV. 5 : KEPERCAYAAN NASABAH TERHADAP ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Kurang	3	3
B	Dapat dipercaya	55	56,1
C	Sangat dapat dipercaya	40	40,8
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kepercayaan nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu 3 orang atau 3% adalah kurang, 55 orang atau 56,1% adalah dapat dipercaya, dan 40 orang atau 40,8% adalah sangat dapat dipercaya.

Menurut Suparmi S.Pd, salah satu nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru menyatakan bahwa asuransi syari'ah yang telah dijalankan telah sesuai dengan yang diharapkan oleh masyarakat, oleh karena itu Asuransi Syari'ah Mubarakah telah dapat dipercaya.⁴⁵

Selanjutnya yaitu tentang tabel bagaimana cara pembayaran premi yang dilakukan nasabah, yaitu sebagai berikut:

⁴⁵ Suparmi, *Nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru*, Wawancara Tanggal 12 Juni 2010.

TABEL IV. 6 : CARA NASABAH MELAKUKAN PEMBAYARAN PREMI

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Datang ke kantor Asuransi	14	14,3
B	Melalui transfer / jasa perbankan	13	13,3
C	Menunggu kedatangan marketing penagihan / kolektor	71	72,4
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bagaimana cara pembayaran premi yang dilakukan nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu 14 orang atau 14,3% adalah datang ke kantor Asuransi Syari'ah Mubarakah, 13 orang atau 13,3% adalah melalui transfer / jasa perbankan, dan 71 orang atau 72,4% adalah menunggu kedatangan marketing penagihan / kolektor.

Berikut tabel mengenai apakah nasabah pernah terlambat dalam melakukan pembayaran premi :

TABEL IV. 7 : APAKAH NASABAH PERNAH TERLAMBAT DALAM PEMBAYARAN PREMI

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Tidak pernah	60	61,2
B	Pernah	25	25,5
C	Lupa	13	13,3
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa apakah nasabah pernah terlambat dalam melakukan pembayaran premi pada Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu 60 orang atau 61,2 % adalah tidak, 25 orang atau 25,5% adalah pernah, dan 13 orang atau 13,3% adalah lupa.

Selanjutnya adalah tabel yang menjelaskan tentang bagaimana pihak Asuransi Syari'ah Mubarakah dalam menanggapi jika nasabah terlambat dalam pembayaran premi:

TABEL IV.8 : APA YANG DI LAKUKAN ASURANSI JIKA NASABAH TERLAMBAT DALAM PEMBAYARAN

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Memberi tenggang waktu	93	94,9
B	Memberi surat peringatan	5	5,1
C	Dikenakan denda	0	0
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas nasabaah mengatakan bahwa terlambat dalam melakukan pembayaran maka yang dilakukan PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah yaitu 93 orang atau 94,9% adalah memberi tenggan waktu, 5 orang atau 5,1% adalah memberi surat peringatan, dan 0 orang atau 0% adalah di kenakan denda.

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah memberi tenggang waktu kepada nasabah jika terlambat dalam pembayaran premi

dan tidak pernah melakukan denda terhadap nasabah yang terlambat dalam melakukan pembayaran.⁴⁶ Ini dikarenakan bahwa asuransi syari'ah tidak ada menggunakan sistem denda dan memberi kepercayaan kepada nasabah dalam pembayaran yang terlambat.

Selanjutnya adalah tabel yang berhubungan dengan bagaimana pelayanan dan fasilitas Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, yaitu:

TABEL IV. 9 : PELAYANAN DAN FASILITAS ASURANSI

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Sangat memuaskan	30	30,6
B	Memuaskan	60	61,2
C	Kurang memuaskan	8	8,2
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui nasabah mengatakan bahwa pelayanan dan fasilitas yang dilakukan Asuransi Syari'ah Mubarakah yaitu 30 orang atau 30,6% adalah sangat memuaskan, hal ini dikarenakan karyawan sopan, ramah dan suka membantu, dan cepat dalam melayani urusan asuransi nasabah.

Nasabah juga mengatakan bahwa pelayanan dan fasilitas Asuransi Syari'ah Mubarakah adalah memuaskan dengan jumlah 60 orang atau 61,2%, hal ini dikarenakan tersedianya bermacam-macam fasilitas produk asuransi yang dibutuhkan oleh nasabah.

⁴⁶ Rahmadani, Wawancara Tanggal 23 Juni 2010.

Dan 8 orang atau 8,2% nasabah mengatakan kurang memuaskan karena nasabah mengeluh tentang sedikit terlambat dalam hal proses klaim. Hal itu dikarenakan perusahaan harus memberitahukan kepada kantor pusat, setelah itu kantor pusat memproses, menyetujui, dan mencairkannya. Tetapi terlambatnya proses klaim dikarenakan kurangnya nasabah mengetahui tentang prosedur dan persyaratan tentang proses klaim.⁴⁷

Berikutnya adalah tabel tentang apakah Asuransi Syari'ah Mubarakah telah menjalankan prinsip-prinsip syari'ah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya:

TABEL IV. 10: MENJALANKAN PRINSIP SYARI'AH DALAM KEGIATANNYA

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang (%)	Persentase (%)
A	Sudah	88	88,9
B	Belum	2	2
C	Tidak tahu	8	8,2
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui tentang apakah Asuransi Syari'ah Mubarakah telah menjalankan prinsip syari'ah dalam kegiatannya yaitu 88 orang atau 88,9 % adalah sudah, 2 orang atau 2% adalah belum, dan 8 orang atau 8,2% adalah tidak tahu. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Asuransi Syari'ah Mubarakah telah menjalankan prinsip-prinsip syari'ah dalam kegiatan operasionalnya.

⁴⁷ Rahmadani, Wawancara Tanggal 23 Juni 2010

Dengan prinsip-prinsip syari'ah yang telah dijalankan dalam kegiatan operasionalnya serta baiknya pelayanan dan fasilitas maka akan berpengaruh terhadap preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah, selanjutnya tabel tentang tanggapan nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru:

TABEL IV. 11: TANGGAPAN NASABAH TERHADAP ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase (%)
A	Baik	64	65,3
B	Cukup baik	32	32,7
C	Kurang	2	2
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Uraian dari Tabel IV. 11 diatas adalah hasil jawaban nasabah dalam menjawab pertanyaan Bagaimana nasabah mengenal Asuransi Syari'ah Mubarakah selama ini. Tabel diatas dapat diketahui bahwa 64 orang atau 65,3% adalah baik, nasabah juga mengatakan 32 orang atau 32,7% adalah cukup.

Hal ini karena responden menganggap Asuransi Syari'ah Mubarakah telah melakukan kegiatan operasional dengan betul-betul sesuai dengan akad perjanjian

yang telah disepakati dan juga terdapat Dewan Pengawas Syari'ah (DPS), serta pelayanan dan fasilitas .⁴⁸

Tabel diatas juga menguraikan bahwa 2 orang atau 2% menyatakan kurang. Hal ini dikarenakan nasabah menganggap bahwa Asuransi Syaria'ah Mubarakah sama dengan asuransi konvensional. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa bagaimana responden mengenal Asuransi Syari'ah Mubarakah selama bergabung adalah baik.

B. Potensi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

Untuk mengetahui potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru terlebih dahulu penulis akan menjelaskan pengertian potensi.

Potensi berasal dari bahasa latin yaitu *potential* yang artinya kemampuan, potensi adalah kemampuan menerima ciri yang lain dari ciri semula.⁴⁹ Potensi adalah kekuasaan, kekuatan, dan tenaga.⁵⁰

Potensi adalah sumber yang sangat besar yang belum diketahui dan yang belum diberikan pada waktu saudara lahir didunia. Potensi adalah kemampuan yang belum dibukakan, kuasa yang tersimpan, kekuatan yang belum tersentuh, keberhasilan yang belum digunakan.⁵¹

⁴⁸ Suparmi, Wawancara Tanggal 12 Juni 2010.

⁴⁹ Eksiklopedi Indonesia, *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, (Jakarta: Pakhi Pamungkas, 1997), h. 358.

⁵⁰ RS.Hardjapamengkas, *Kamus Bahas Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT.Pustaka Utama Grafiti, 1995),Cet.Ke-2, h. 102.

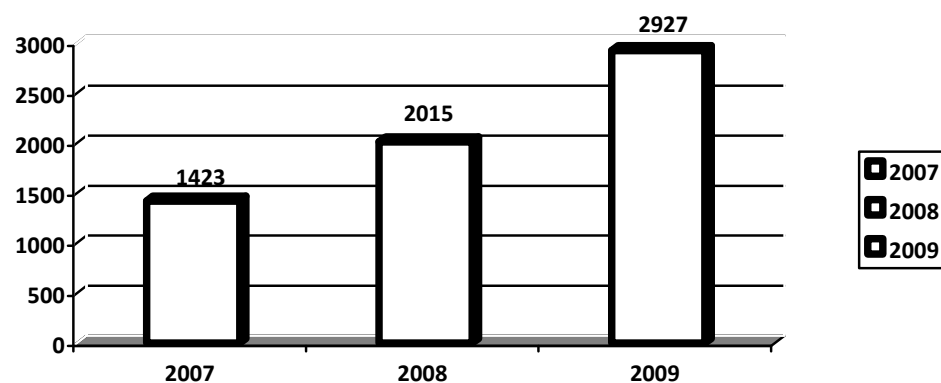
⁵¹ <http://abihafiz.wordpress.com>.

Potensi adalah kemampuan dan kekuatan kesanggupan atau daya dimana dapat merupakan bawaan atau bakat dan hasil stimulus atau latihan dalam perkembangan.⁵²

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa potensi adalah kemampuan dasar dari sesuatu yang masih terpendam didalamnya menunggu untuk diwujudkan menjadi sesuatu kekuatan nyata dalam diri sesuatu tersebut.

Dari tahun ke tahun, Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru telah banyak mengalami perkembangan yang pesat, yaitu dari segi jumlah nasabah maupun prestasi-prestasi dan mitra usaha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV. 12 : PERKEMBANGAN NASABAH ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU



Sumber : Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

⁵² Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007) Ed. 3, Cet. Ke-4, h. 1042.

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah nasabah pada Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru mengalami peningkatan yang signifikan dari waktu ke waktu. Yaitu pada tahun 2007 berjumlah 1423 orang, kemudian pada tahun 2008 mengalami peningkatan menjadi 2015 orang. Hal ini berarti terjadi penambahan jumlah nasabah sebanyak 592 orang.

Dan pada tahun 2009 jumlah nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru telah berjumlah 2927 orang, hal ini telah terjadi penambahan nasabah dari tahun 2008 ke tahun 2009 dengan jumlah 912 orang. Ini telah menunjukkan bahwa asuransi syari'ah Mubarakah telah dikenal oleh masyarakat dan mendapat kepercayaan.

Asuransi Syari'ah Mubarakah juga telah mencapai beberapa prestasi antara lain: tercatat di Museum Rekor Indonesia sebagai Perusahaan Asuransi Syari'ah Nasional pertama di Indonesia, peringkat ke-3 sebagai The Most Expansive Insurance pada Islamic Finance Award dan Cup 2009 oleh Karim Business Consulting, juga memperoleh Sertifikat ISO 9001:2008 untuk kedua kalinya dalam kategori Internasional Standard atas Quality Management System dari Global Certification Limited, England-United Kingdom.⁵³

Selanjutnya mitra usaha yang dilakukan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru diantaranya adalah pihak-pihak Perbankan, Pemerintahan dan swasta. Mitra-mitra usaha tersebut yaitu:⁵⁴

⁵³ Dokumentasi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah, h. 9

⁵⁴ Rahmadani, Wawancara Tanggal 23 Juni 2010.

1. BNI Syari'ah
2. Bank Yudha Bakti
3. Bank Riau
4. DPRD Rokan Hilir / OKI
5. DPRD Provinsi Riau
6. YPCR (Yayasan Pensiunan Caltex Riau)
7. Dan lain-lain.

Jika dilihat dari jumlah peningkatan nasabah dari tahun ke tahun dan prestasi-prestasi serta mitra usaha yang dilakukan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru maka dapat disimpulkan bahwa potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru dimasa yang akan datang sangat baik. Untuk lebih jelasnya lagi dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL IV. 13 : KEMAMPUAN ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH DI MASA YANG AKAN DATANG

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
A	Sangat baik	65	66,3
B	Baik	30	30,6
C	Kurang baik	3	3,0
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.13 dapat diketahui bahwa kemampuan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu 65 orang atau 66,6% adalah sangat baik, 30 orang atau 30,6% adalah baik, dan 3 orang atau 3% adalah kurang.

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru adalah sangat baik. Ini dikarenakan bahwa segmen pasar di Kota Pekanbaru sangat strategis dan belum banyaknya asuransi yang berbasiskan syari'ah murni di Kota Pekanbaru.

Menurut Fitriyanti, Branch Manager Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, tingginya kepercayaan masyarakat kota Pekanbaru dalam menggunakan jasa Asuransi Syari'ah Mubarakah dikarenakan perusahaan telah menjalankan asuransi yang telah sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah dan banyak produk-produk yang tidak kalah saing dengan asuransi konvensional.⁵⁵

C. Faktor-Faktor Pendukung Dan Penghambat Perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru

Perkembangan Asuransi Syari'ah dari tahun ke tahun sangat menggembirakan. Ini dilihat dari total asset keseluruhan asuransi syari'ah di Indonesia. menurut ketua umum Asosiasi Asuransi Syari'ah Indonesia (AASI) Mohammad Shaifie Zein menilai, perkembangan asuransi syari'ah beberapa tahun terakhir menunjukkan catatan cukup baik. Premi perusahaan asuransi syari'ah di

⁵⁵ Fitriyanti, *Branch Meneger Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru*, Wawancara, 23 Juni 2010.

Indonesia pada tahun 2006 sebesar Rp497 miliar dengan total asset Rp 917 miliar. Angka itu kemudian meningkat menjadi Rp 1,2 triliun dengan total asset Rp 1,9 triliun pada tahun 2007.⁵⁶

Sedangkan Asuransi Syari'ah Mubarakah juga mengalami perkembangan, yaitu dilihat dari semakin banyak nasabah tiap tahunnya dan juga semakin banyak pihak pemerintah dan pihak swasta yang menjadi mitra usaha.

Oleh karena itu, perkembangan ini tidak terlepas dari faktor-faktor pendukung diantaranya yaitu:

1. Banyaknya produk-produk yang ditawarkan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, terutama sangat dibutuhkan masyarakat yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam dan tidak kalah saing dengan produk-produk asuransi lainnya.
2. Adanya dukungan dari pihak pemerintah dan pihak swasta yang dapat menambah kepercayaan terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan operasioanl yang sesuai dengan syari'ah Islam. Hal ini dapat dilihat adanya mitra usaha dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah, seperti DPRD Provinsi Riau, DPRD Kabupaten Rokan Hilir, YPCR (Yayasan Pensiunan Caltex Riau), dan lain-lain.⁵⁷

⁵⁶ Bahan Referensi Ekonomi Syari'ah Asuransi Syari'ah Mubarakah, *Terbitan Harian Seputar Indonesia*, Ed. 19 Oktober 2009

⁵⁷ Fitriyanti, Wawancara Tanggal 23 Juni 2010.

3. Potensi pasar yang bagus di kota Pekanbaru dan sangat baik dimanfaatkan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah dalam menjalankan operasionalnya, terutama masyarakat memberikan tanggapan yang positif dengan adanya asuransi syari'ah murni serta masih sedikitnya asuransi syari'ah murni yang berdiri di kota Pekanbaru.

Perusahaan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru juga mempunyai hambatan dalam mengembangkan potensinya, berikut adalah tabel yang menjelaskan tentang penyebab potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah tidak sesuai yang diharapkan dibandingkan asuransi konvensional:

TABEL IV. 14 : PENYEBAB POTENSI ASURANSI KURANG SESUAI YANG DIHARAPKAN

Opsi	Alternatif Jawaban	Jumlah Orang	Persentase (%)
A	Produk kurang menarik dan kurang jelas	10	10,2
B	Kurang sosialisasi	85	86,7
C	Belum sesuai dengan ekonomi Islam	3	3,1
Jumlah		98	100

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penyebab potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah tidak sesuai yang diharapkan dibandingkan asuransi konvensional yaitu 10 orang atau 10,2% adalah produk kurang menarik dan kurang jelas, 85 orang atau

86,7% adalah kurang sosialisasi, dan 3 orang atau 3,1% adalah belum sesuai dengan ekonomi Islam.

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa kurangnya sosialisasi adalah salah satu penyebab potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah kurang signifikan atau tidak sesuai yang diharapkan, hal ini dikarenakan hal ini dipengaruhi oleh faktor modal yang terbatas. Media yang digunakan hanyalah dengan cara persentasi-persentasi, seminar-seminar dan juga ceramah.⁵⁸

Untuk lebih jelasnya berikut faktor penghambat perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru yaitu:

1. Masih kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi syari'ah, ini dikarenakan kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru kepada masyarakat baik itu secara langsung maupun tidak langsung.
2. Banyaknya masyarakat tidak memahami konsep asuransi syariah yang telah diterapkan oleh perusahaan Asuransi Syari'ah Mubarakah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.
3. Terbatasnya tenaga ahli yang benar-benar menguasai teknik asuransi sekaligus bersamaan menguasai asuransi syari'ah. Hal ini dikarenakan minimnya karyawan/karyawati yang bekerja di Asuransi Syari'ah Mubarakah yang menguasai asuransi syari'ah.

⁵⁸ Gemala Dewi, Op. cit, h. 130.

Berdasarkan angket yang telah diedarkan ke berbagai sudut pandang yang berbeda kepada nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru dan dari data-data yang penulis peroleh baik secara langsung maupun secara tidak langsung dari pihak asuransi, maka penulis menyimpulkan bahwa faktor-faktor pendukung lebih besar dari pada faktor penghambat. Oleh sebab itu, Asuransi Syari'ah Mubarakah sangat memungkinkan berkembang dan potensinya sangat bagus.

D. Analisa

Keberadaan asuransi syari'ah tidak terlepas dari keberadaan asuransi konvensional yang telah ada sejak lama. Sebelum terwujudnya asuransi syari'ah terdapat berbagai macam asuransi konvensional, yang mana dari segi hukum perikatan Islam hukumnya haram.

Hal ini dikarenakan dalam operasional asuransi konvensional mengandung unsur gharar (ketidakpastian), maisir (judi), dan riba. Pendapat ini disepakati oleh banyak ulama terkenal seperti Yusuf Qardhawi, Sayid Sabiq, Abdullah al-Qalqili, Muhammad Bakhil al-Muth'I, Abdul Wahab Khalaf, Muhammad Yusuf Musa, Abdurrahman Isa, Mustafa Ahmad Zarqa, dan Muhammad Nejatullah Siddiqi.⁵⁹

Atas landasan bahwa asuransi konvensional hukumnya haram, kemudian dipikirkan dan dirumuskan bentuk asuransi yang bisa terhindar dari ketiga unsur yang diharamkan Islam. Berdasarkan hasil analisa terhadap hukum atau syariat Islam

⁵⁹ Gemala Dewi, Op. Cit, h.124.

ternyata didalam ajaran Islam termuat dalam substansi hukum Islam tersebut ternyata dapat menghindarkan prinsip operasional asuransi dari unsur gharar, maisir, dan riba.

Konsep asuransi Islam berasaskan konsep takaful yang merupakan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta, dimana peserta yang satu menjadi penanggung peserta yang lainnya. Tanggung menanggung resiko tersebut dilakukan atas dasar saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.

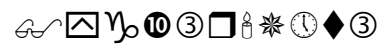
Asuransi Syari'ah mengelola dana peserta yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan prinsip tolong-menolong (ta'awun). Apabila ada diantara peserta yang terkena musibah, dana klaim yang diberikan adalah dari rekening dana tabarru yang tersimpan dalam satu rekening khusus yang terpisah dengan dana tijarah.⁶⁰

Landasan hukum asuransi syari'ah adalah dari Alqur'an dan hadist dan dasar hukum lainnya. Asuransi syari'ah juga terdapat Dewan Pengawas Syari'ah yang bertugas mengawasi prinsip operasional yang digunakan, produk asuransi yang ditawarkan, serta investasi yang dilakukan oleh manajemen asuransi syari'ah. Oleh karena itu asuransi syari'ah diperbolehkan karena berdasarkan prinsip syari'ah Islam.

Asuransi Syari'ah Mubarakah adalah salah satu asuransi yang menjalankan kegiatan operasionalnya dengan berbasis syari'ah Islam. Asuransi Syari'ah Mubarakah yang beroperasi murni syari'ah menawarkan kepada masyarakat untuk memberikan tidak hanya produk berlandaskan syari'ah tetapi juga memberikan

⁶⁰ Ibid.

manfaat pelaksanaan sistem ekonomi syari'ah secara menyeluruh yang sesuai dengan akad perjanjian antara kedua belah pihak. Sebagaimana firman Allah SWT:



Artinya: “ *Hai orang-orang yang beriman penuhilah aqad-aqad itu.....* (QS.

Al-Maidah:1)⁶¹

Oleh karena itu Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru telah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dengan sistem syari'ah Islam yang telah dijalankannya dan dengan kepercayaan masyarakat tersebut pada masa yang akan datang mempunyai potensi untuk berkembang.

⁶¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2000), h. 84.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang preferensi dan potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Preferensi nasabah terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru sudah baik, hal ini dibuktikan dengan adanya kepercayaan yang diberikan nasabah dengan ikut bergabung dan dikarenakan Asuransi Syari'ah Mubarakah yang sesuai dengan syari'ah Islam.
2. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru mempunyai potensi yang sangat baik, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah nasabah dari tahun ke tahun, jaringan Asuransi Syari'ah Mubarakah yang luas dan berbagai jenis produk-produk yang ditawarkan sangat dibutuhkan oleh masyarakat, serta didukung oleh pemerintah dan pihak swasta.
3. Faktor pendukung perkembangan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru antara lain produk asuransi tidak kalah saing yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, adanya dukungan dari pemerintah dan pihak swasta, dan potensi pasar yang sangat bagus. Faktor penghambat perkembangan asuransi di Pekanbaru antara lain kurangnya pemahaman masyarakat dalam berasuransi dikarenakan kurangnya sosialisasi, banyaknya masyarakat yang kurang

memahami konsep asuransi, dan terbatasnya tenaga ahli yang menguasai asuransi syari'ah.

4. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru telah sesuai dengan harapan masyarakat yang membutuhkan asuransi yang sesuai dengan syari'ah Islam dalam hal untuk menghindari unsur gharar, maisir, dan riba.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis merasa perlu memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru supaya menjaga preferensinya terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru dengan cara meningkatkan kepercayaan terhadap sistem asuransi syari'ah yang telah dijalankan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah.
2. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru supaya menjaga preferensi nasabah dan meningkatkan potensinya dengan cara meningkatkan sistem pelayanan dan menjelaskan sistem asuransi yang telah diterapkan oleh Asuransi Syari'ah Mubarakah kepada nasabah.
3. Pemerintahan kota Pekanbaru dan juga Provinsi Riau pada umumnya diharapkan selalu memberikan perhatian untuk meningkatkan kerja sama dengan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru.

4. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru harus lebih giat melakukan sosialisasi dengan cara melalui koran, televisi, dan radio serta juga melalui persentasi, seminar, dan ceramah yang telah lama dilakukan asuransi.
5. Asuransi Syari'ah Mubarakah harus meningkatkan sumber daya manusia yang ahli dalam dalam bidangnya.
6. Asuransi Syari'ah Mubarakah harus meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi yang sesuai dengan syari'ah Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdad, M. Zaidi, 2003, *Lembaga Perekonomian Ummat Di Dunia Islam*, Bandung: Angkasa bandung.
- Abbas, Salim, 2005, *Asuransi & Manajemen Resiko*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- A.Djazuli, Prof. H, dan Janwari, Yadi, 2002, *Lembaga Perekonomian Ummat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- _____, 2004, *Lembaga Perekonomian Ummat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Amri Abdullah, 2006, *Asuransi Syari'ah: Keberadaan dan Kelebihan di Tengah Asuransi Syariah*, Jakarta: PT Elek Media Komputindo.
- Edwin Nasution, Mustafa, 2007, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana.
- Eksiklopedi Indonesia, 1997, *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, Jakarta: Pakhi Pamungkas.
- Dewi Gemala, 2004, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Peransuransian Syari'ah Di Indonesia*, Jakarta: Kencana.
- Hamidi, M. luthfi, 2003, *Jejak-Jejak Ekonomi Islam*, Jakarta: Senayan Abadi Publishing.
- Hartono, Sri Rejeki, 2001, *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*, Jakarta: Sinar Grafika.
- <http://Wikimedia.org/wiki/preferensi>
- <http://abihafiz.wordpress.com>
- Husain Husain, Syahatah, 2006, *Asuransi Dalam Perspektif Syari'ah*, Jakarta: Amzah.
- Iqbal, Muhaimin, 2005, *Asuransi Syari'ah Umum Dalam Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press.

- Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2005, *Pusat Bahas Departemen Pendidikan Nasional*, Jakarta: Balai Pustaka.
- Kasmir, 2008, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Mujahidin, Ahmad, 2007, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- RS. Hardjapamengkas, 1995, *Kamus Bahas Bahasa Indonesia*, Jakarta: PT.Pustaka Utama Grafitri.
- Salim, Abbas, 2003, *Asuransi Dan Manajemen Resiko*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Suhendi, Hendi, 2007, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Sumitro, Warkum, 1997, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Subekti, 1982, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-Undang Kepailitan*, Jakarta: Pradya Paramita.
- Syakir Sula, Muhammad, 2004, *Asuransi Syari'ah (Life and General): Konsep dan Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Sri Nurhayati, Wasilah, 2008, *Akuntansi Syari'ah Di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat.
- Tumpal, Rumapea, 1995, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Jakarta: Erlangga.
- Wirdyaningsih, 2005, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media.

DAFTAR TABEL

TABEL IV. 1	Dari Mana Nasabah Mengetahui Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru	36
TABEL IV. 2	Mengapa Bergabung Di Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	37
TABEL IV. 3	Apa Yang Diketahui Tentang Asuransi Syari'ah Mubarakah	39
TABEL IV. 4	Sudah Berapa Lama Menjadi Nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah	40
TABEL IV. 5	Kepercayaan Nasabah Terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah	41
TABEL IV. 6	Cara Nasabah Melakukan Pembayaran Premi.....	42
TABEL IV. 7	Apakah Nasabah Pernah Terlambat Dalam Pembayaran	42
TABEL IV. 8	Apa Yang Di Lakukan Asuransi Syari'ah Mubarakah Jika Terlambat Dalam Pembayaran Premi.....	43
TABEL IV. 9	Pelayanan Dan Fasilitas Asuransi Syari'ah Mubarakah.....	44
TABEL IV. 10	Menjalankan Prinsip Syari'ah Dalam Kegiatannya.....	45
TABEL IV. 11	Tanggapan Nasabah Terhadap Asuransi Syari'ah Mubarakah...	46
TABEL IV. 12	Perkembangan Nasabah Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru	48
TABEL IV. 13	Kemampuan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru Pada Yang Akan Datang.....	50
TABEL IV. 14	Penyebab Potensi Asuransi Syari'ah Mubarakah Kurang Sesuai Yang Diharapkan	53

DAFTAR ANGKET

PREFERENSI DAN POTENSI ASURANSI SYARI'AH DI KOTA PEKANBARU

(STUDI PADA PT. ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH CABANG PEKANBARU)

A. Petunjuk Pengisian

- a. Angket ini digunakan semata-mata untuk penelitian.
- b. Jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i sesuai dengan keadaan sesungguhnya yang sangat diharapkan.
- c. Kerahasiaan identitas akan dijaga.
- d. Pilihlah salah satu jawaban dibawah ini sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i dengan menggunakan tanda silang (x).

B. Identitas Responden

- a. Nama :
- b. Pekerjaan :
- c. Pendidikan Terakhir :
- d. Alamat :

1. Dari mana Bapak/Ibu/Saudara/i mengetahui ASM (Asuransi Syari'ah Mubarakah) ?
 - a. Teman dan kerabat
 - b. Iklan
 - c. Brosur
2. Mengapa Bapak/Ibu/Saudara/i bergabung asuransi di ASM ?
 - a. Prospek bagus
 - b. Sesuai dengan syari'ah Islam
 - c. Menguntungkan nasabah
3. Apa yang Bapak/Ibu/Saudara/I ketahui tentang ASM ?
 - a. Asuransi orang Islam
 - b. Asuransi yang sesuai dengan prinsip syari'ah
 - c. Asuransi yang terpercaya

4. Bagaimana Bapak/Ibu/Saudara/i mengenal ASM selama ini ?
 - a. Baik
 - b. Cukup
 - c. Kurang
5. Sudah berapa lama Bapak/Ibu/Saudara/i menjadi nasabah ASM ?
 - a. < 1 tahun
 - b. 1 s/d 5 tahun
 - c. > 5 tahun
6. Menurut Bapak/Ibu/Saudara/i apakah ASM dapat dipercaya ?
 - a. Kurang
 - b. Dapat dipercaya
 - c. Sangat dapat dipercaya
7. Bagaimana Bapak/Ibu/Saudara/i melakukan cara pembayaran premi ?
 - a. Datang ke kantor ASM
 - b. Melalui transfer / jasa perbankan
 - c. Menunggu kedatangan marketing penagihan / kolektor
8. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i pernah terlambat dalam pembayaran premi ?
 - a. Tidak pernah
 - b. Pernah
 - c. Lupa
9. Kalau pernah apa yang dilakukan ASM ?
 - a. Memberi tenggang waktu
 - b. Memberi surat peringatan
 - c. Dikenakan denda
10. Menurut Bapak/Ibu/Saudara/i bagaimana pelayanan dan fasilitas ASM pada saat ini?
 - a. Sangat memuaskan
 - b. Memuaskan
 - c. Kurang memuaskan
11. Apakah ASM saat ini sudah menjalankan prinsip syari'ah dalam kegiatannya?
 - a. Sudah
 - b. Belum

- c. Tidak tahu
12. Menurut Bapak/Ibu/Saudara/i bagaimana kemampuan ASM pada masa yang akan datang ?
- a. Sangat baik
 - b. Baik
 - c. Kurang baik
13. Jika kurang baik, apa yang menyebabkan kemampuan ASM tidak sesuai yang diharapkan dibandingkan asuransi konvensional ?
- a. Produknya kurang menarik dan kurang jelas
 - b. Kurang sosialisasi
 - c. Belum sesuai dengan ekonomi Islam.
14. Apa yang menjadi harapan Bapak/Ibu/Saudara/i pada ASM ?
- a. Sistem operasional yang jelas
 - b. Selalu mengedepankan syari'ah Islam
 - c. Mengembangkan produk-produk yang telah ada dan yang belum ada sesuai dengan syari'ah Islam.

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Bagaimana menurut Bapak/Ibu pelayanan dan fasilitas PT. Asuransi syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru ?
2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tentang kegiatan operasional PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru ?
3. Apakah sesuai dengan syari'ah Islam ?
4. Bagaimana menurut Bapak/Ibu potensi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru ?
5. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tanggapan nasabah terhadap potensi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru ?
6. Mengapa potensi PT. Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru tidak signifikan dibandingkan asuransi yang lainnya ?
7. Bagaimana sistem sosialisasi yang dilakukan Asuransi Syari'ah Mubarakah Cabang Pekanbaru?
8. Bagaimana cara merekrut nasabah untuk bergabung dengan Asuransi Syari'ah Mubarkah Cabang Pekanbaru ?
9. Bagaimana cara pembayaran premi yang dilakukan nasabah?
10. Apa yang menjadi faktor pendukung perkembangan ASM ?
Apa yang menjadi faktor kendala yang dihadapi ASM ?